



LIDERAZGO

OBJETIVO

Brindar a líderes en el nivel de contribución táctica o en el nivel de líderes de gente con: a) nuevas formas de pensar, b) nuevas habilidades y c) nuevas herramientas que le permitan lograr resultados sostenibles en un entorno desafiante (sin pretextos o excusas) a través de influenciar, persuadir, motivar, comprometer y entusiasmar a los miembros de su equipo.

DESCRIPCIÓN

Este programa proporciona un proceso de desarrollo de capacidades de liderazgo de “adentro” (liderarse a uno mismo) hacia “afuera” (liderar a otros).

- **Liderarse a sí mismo** significa que no puede inspirar entusiasmo a otros si no se entusiasma a sí mismo con metas/objetivos desafiantes vinculados a los objetivos estratégicos del negocio, con claridad de su contribución como líder, su capacidad para mantenerse resiliente en un entorno desafiante y su habilidad para tomar decisiones.
- **Liderar a otros** significa contar con habilidades para: a) influenciar al equipo a través de generar credibilidad personal, asegurar la cohesión a través de inspirar confianza por medio de comportamientos específicos, b) persuadirlos y entusiasmarlos a través de: establecer el propósito del equipo (el trabajo por hacer, la vinculación estratégica y la contribución económica) y promover la colaboración para implementar la estrategia y finalmente motivarlos a través de desarrollar al equipo

AUDIENCIA

- Gerentes en el nivel de contribución táctica
- Supervisores/Coordinadores en el nivel de líderes de gente
- Gerentes “junior” que están “transitando” a Gerentes senior



CONTENIDO DE PROGRAMA

Conceptos clave:

- Definición de liderazgo y los componentes clave
- Influenciar y entusiasmar con el ejemplo: ser integro, tener objetivos desafiantes, tener claridad de la contribución, ser fuerte en momentos difíciles (manejar emociones o combatir las adversidades/situaciones estresantes), saber tomar decisiones
- Promover la cohesión a través de Inspirar confianza y accesibilidad por medio de la práctica de 12 comportamientos básicos
- Persuadir, entusiasmar y comprometer al equipo a través de vincular su talento y capacidades para autodefinir las acciones que apunten los objetivos y metas del negocio
- Promover la colaboración en el logro de objetivos, metas y durante situaciones de conflicto.
- Motivar al equipo a través de desarrollarlos (facultamiento, delegación, retroalimentación)

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Al término del programa, los participantes habrán aprendido que:

- El logro de resultados y metas son el propósito fundacional del líder
- Los logros se generan a través del talento y los esfuerzos cohesionados y colaborativos de los miembros de un equipo
- La influencia, persuasión, compromiso, entusiasmo, confianza, motivación, responsabilidad, resiliencia y excelencia son prácticas de comportamiento culturales que los líderes deben impulsar



BENEFICIOS PARA EL PARTICIPANTE

Al finalizar este programa, los participantes tendrán:

- Una comprensión clara de los desafíos que implica el liderazgo
- Eliminación del estrés y frustración como efecto directo de lograr un equipo comprometido, motivado y entusiasmado sin necesidad de “presionar” los resultados.
- Aumento significativo del “orgullo” de lograr los resultados a través del equipo y rendir cuentas con confianza.
- Motivación intrínseca, seguridad y confianza para lograr nuevos y más objetivos desafiantes
- Incremento considerable en su credibilidad personal y profesional al aumentar su registro histórico y actual de logros alcanzados
- Convertirse en un referente de liderazgo en la organización e incrementar sus posibilidades de crecimiento.

HABILIDADES A DESARROLLAR

Habilidades claves a desarrollar:

- Toma de decisiones
- Orientación a Resultados
- Orientación a las personas
- Resolución de conflictos
- Credibilidad y confianza
- Respeto
- Excelencia
- Gestión de personas
- Gestión de cambio
- Integridad
- Colaboración
- Teamwork
- Resiliencia



BENEFICIOS PARA EL NEGOCIO

Con un liderazgo dirigido a los objetivos, nuevos paradigmas, nuevas habilidades y nuevas herramientas, una organización podrá:

- Impulsar y “anclar” la cultura que el negocio requiere
- Promover el servicio de calidad que mejora la experiencia de los clientes, la satisfacción y la lealtad que impulsan el crecimiento del negocio
- Apuntalar e instalar en la cultura los comportamientos que promueven la creatividad y la innovación para el crecimiento
- Incrementar significativamente la capacidad para adaptarse rápidamente a los cambios dinámicos del mercado, la industria y el entorno
- Alinear las tareas/objetivos de una unidad de negocio con las metas y objetivos del nivel corporativo.

METODOLOGÍA

El seminario combina 15% de teoría aplicable a los 2 módulos y 85% del tiempo es aplicación a la realidad de los objetivos de la empresa, de manera que los participantes interactúan entre equipos y experimentan los desafíos propios del día a día.

ENTREGABLES

- Medición individual y grupal del liderazgo
- Medición de los estilos en la toma de decisiones/resolución de problemas/generación de ideas creativas
- Tarjeta gráfica con los comportamientos para liderarse a sí mismo
- Tarjeta gráfica con los comportamientos para liderar a otros
- Formularios para evaluar credibilidad personal, confianza en los equipos, enunciado del propósito del equipo
- Plan de acción en las diferentes componentes de ambos módulos.



PROGRAMA

DÍA 1

MÓDULO 1

- **Definición de Liderazgo**
 - Entorno difícil y complejo
 - Resultados – lo que se espera del líder
 - Motivación, compromiso y entusiasmo del equipo
- **Liderarse a sí mismo**
 - Definir su contribución como líder
 - Objetivos y metas desafiantes
 - Mantenerse productivo
 - Resolver problemas y tomar decisiones
 - Ser resiliente en entorno complejo

DÍA 1

MÓDULO 2

- **Liderar a otros**
 - Influenciar con el ejemplo – Los 4 ejes de la credibilidad personal
 - Construir confianza y accesibilidad
 - Las 10 conductas básicas que crean confianza
 - Código de conducta del equipo
 - Comunicación asertiva y empática
 - Manejar conflictos

DÍA 2

MÓDULO 2

Continuación

- **Liderar a otros**
 - Construir equipos de alto desempeño
 - Clarificar el propósito del equipo (el trabajo por hacer, la alineación estratégica y la contribución al negocio)
 - Ejecución impecable (metas, KRI's, KPI's, tableros y rendición de cuentas)
 - Motivar y desarrollar al equipo
 - Identificar el potencial del equipo
 - Resolver problemas de desempeño
 - Delegar tareas
 - Dar retroalimentación efectiva
 - Reconocimiento periódico
 - Reuniones Efectivas



Agenda Típica

08:30 – 09:00	Registro
09:00 – 10:30	Sesión 1.
10:30 – 10:45	Coffee Break
10:45 – 12:15	Sesión 2.
12:15 – 12:30	Coffee Break
12:30 – 14:00	Sesión 3.
14:00 – 15:00	Almuerzo
15:00 – 17:00	Sesión 4.

PROCESO DE LA ENTREGA

La sesión de trabajo con cada equipo incluye:

1. **Antes del taller** –
 - Sesión del trabajo para conocer previamente los objetivos, el lenguaje y la cultura de la empresa
 - Trabajo previo de preparación, que incluye una lectura que explica los alcances del trabajo, la información que deben llevar al taller
 - Evaluación del liderazgo a nivel individual y del grupo
 - Evaluación de los estilos de solución de problemas y toma de decisiones.
2. **Durante el taller** – 100% práctico y directo al negocio con la siguiente estructura: 10% proceso, 55% interacción entre los participantes y 35% es alrededor de los desafíos del negocio. En cada nivel hay entregables específicos.
3. **Después del taller** - Acompañamiento virtual durante 4 semanas.



Para mayor información:

Emilio Canales
 Director de Consultoría
 Tel. (55) 9172-2180 ext. 205
emilio@seminarium.com.mx